



Car As A Service : Findrive veut devenir le Netflix français du leasing de véhicule

Findrive est start-up française spécialisée dans le leasing de véhicules qui a pour ambition de disrupter le secteur grâce à son modèle de leasing simplifié. Depuis sa création en juin 2017, Findrive est le premier loueur de véhicules multimarque en France à proposer l'offre « Car-As-A-Service », c'est à dire, d'envisager la voiture non pas comme l'achat d'un bien mais comme une prestation de service. Son objectif : s'imposer comme leader du domaine du « Car-As-A-Service » à travers son système à la carte qui s'inspire du modèle Netflix, avec un abonnement personnalisé et ajustable en fonction : du choix du véhicule, de l'assurance, du kilométrage estimé,...

Un marché potentiel de 86 milliards d'euros

Le marché du Car-As-A-Service pèsera environ 86 milliards d'euros en Europe¹ d'ici 2025, représentant 15 millions de véhicules en circulation (Source : Etude Roland Berger de 2018) Cette tendance s'explique notamment par l'évolution des usages et des modes de consommations : on passe d'un modèle de propriété rigide à un modèle de mobilité flexible. Pourtant, les acteurs du leasing traditionnels ne proposent pas de solution adaptée aux attentes des consommateurs de demain. Pour répondre à cette problématique, de nouvelles offres doivent émerger. Findrive, précurseur en France en matière de « Car-As-A-Service », se positionne sur un modèle de leasing innovant qui séduit les clients pour sa flexibilité. En plein essor, la start-up a réalisé en 2019, un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros avec une flotte de 400 véhicules. Pour répondre à la demande d'un marché en pleine croissance, Findrive ambitionne d'ajouter plus de 1000 véhicules à son parc automobile d'ici la fin 2020 et doubler ainsi son chiffre d'affaires.

Une solution alternative digitalisée de mobilité dans le secteur du leasing automobile

Pour simplifier la location automobile, Findrive a pris le pari de proposer à ses clients d'utiliser les véhicules non plus comme des biens, mais comme un service. Pour y parvenir, Findrive souhaite mettre la technologie la plus avancée au service d'une offre unique. La start-up a pour objectif d'élaborer un modèle de leasing 100% digital. Grâce à une plateforme dédiée, la souscription se fait en ligne, Findrive propose un large choix de véhicule et un service client très réactif qui traite les demandes sous 24h. Exit les solutions financières complexes et les contrats rigides, Findrive propose un loyer spécifique à chaque client modulaire selon chaque véhicule. Un système à la carte avec un abonnement mensuel à prix fixe et tout inclus qui s'inspire du modèle Netflix. La

¹ Europe des 18 : Autriche, Belgique, République Tchèque, Danemark, France, Finlande, Allemagne, Grèce, Hongrie, Italie, Pays-Bas, Norvège, Pologne, Portugal, Espagne, Suède, Suisse et Royaume-Uni

prestation inclut l'utilisation du véhicule, l'assurance et la maintenance selon un kilométrage défini. Findrive offre une flexibilité sans précédent à ses clients puisque du montant du loyer, jusqu'à la durée de la location en passant par les éventuelles modifications de contrat, tout est ajustable et personnalisé. Une solution moderne qui propulse le marché de la location de véhicule dans l'ère digitale !



À propos de Findrive

Après un parcours commun dans l'univers de la banque et de la finance, Mimoun El Alami et Pascal Ghoson cofondent en 2017 la start-up Findrive. Premier service de leasing automobile par abonnement sans engagement en France, Findrive révolutionne le secteur de la location de voiture multimarque avec sa version simplifiée et améliorée du leasing classique et démocratise ainsi la notion de Car-As-A-Service. Concrètement, Findrive permet de louer une citadine premium à partir de 400€ par mois et de l'obtenir sous 24h. Une formule qui répond aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui en quête d'instantanéité et de flexibilité. En pleine phase d'expansion, la start-up dispose actuellement d'un parc automobile d'une valeur de 15 millions d'euros et ne compte pas s'arrêter là puisqu'elle acquiert en moyenne une cinquantaine de nouveaux véhicules par mois. Populaire sur les réseaux sociaux avec plus de 80 000 followers sur Instagram, Findrive s'impose comme une start-up ambitieuse, en totale adéquation avec la modernité de son époque.